

06.12.2015

Pressemitteilung (2871 Anschläge mit Leerzeichen)

### **Private Insuring im steuerbegünstigten Aufwind**

*Im Unterschied zur klassischen Lebensversicherung wächst das entsprechende Segment für vermögende Kunden*

Die klassische Lebensversicherung ist so gut wie tot. Ein Segment jedoch lebt – im Verborgenen: Private Insuring, die steuerbegünstigte Vermögensanlage im rechtlichen Rahmen einer fondsgebundenen Lebensversicherung. „Dieses Konzept richtet sich in erster Linie an wohlhabende Kunden. Die Versicherungen bieten solche Verträge in der Regel nur zu Einmalbeiträgen von mindestens 100.000 Euro an,“ erklärt Walter Feil, Versicherungsmakler und Lehrbeauftragter für Privat Insuring an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Heidenheim.

Der Vorteil von Private Insuring sind enorme Steuervorteile. Der deutsche Fiskus kassiert bei diesen Verträgen weder Steuern auf Zinsen und Dividenden noch auf Veräußerungsgewinne, so lange das Vermögen im Vertrag verbleibt. Und nach einer Vertragslaufzeit von 12 Jahren ist der Vermögenszuwachs bei der Auszahlung zur Hälfte von der Einkommensteuer befreit, wenn der Versicherungsnehmer das 62. Lebensjahr vollendet hat. Im Versicherungsfall, d.h. beim Tod der versicherten Person, ist der gesamte Vermögenszuwachs steuerfrei. „Ich kenne keine andere Art der Vermögensanlage, die der deutsche Gesetzgeber steuerlich so sehr fördert“, sagt Private-Insuring-Experte Feil.

Insbesondere luxemburgische und liechtensteinische Töchter großer Versicherungen wollen Private Insuring nun verstärkt auch in Deutschland auf den Markt bringen. Sie nutzen den gesetzlichen Rahmen konsequenter zur Gestaltung kundenfreundlicher Tarife als deren Muttergesellschaften, die stets die Interessen des deutschen Vertriebsnetzes mitberücksichtigen müssen. So bieten sie auch Verträge mit sehr langen Laufzeiten an, die eine lange Nutzung der Steuerbegünstigung ermöglichen. Mit dem Recht auf flexible Teilentnahmen können die Versicherten trotzdem jederzeit auf dieses Vermögen zurückgreifen.

Zum Vermögensaufbau dienen kostengünstige Anlagemodule wie ETFs oder Kickback-freie Insti-Tranchen von Fonds. Letztere erzielen langfristig eine höhere Rendite als die mit Vertriebsprovisionen belasteten Retail-Tranchen dieser Fonds, die üblicherweise von Versicherungen, Banken und Online-Portalen vermittelt werden. Dabei kann der Versicherungsnehmer den Anlagemix nach seiner persönlichen Risikopräferenz jederzeit variieren. Die Gesamtkosten einer Private-Insurance-Vermögensanlage betragen je nach Anlagehöhe in der Regel nur zwischen 49 und 60 % eines klassischen Investmentfonds.

Walter Feil erwartet, dass das Geschäft mit diesen Lebensversicherungen für eine vermögende Klientel im Unterschied zu den klassischen Lebensversicherungen in Zukunft stark wachsen wird. „Die einzigartigen Steuervorteile verbunden mit einer hohen Rendite und geringen Kosten machen diese flexiblen Private-Insuring-Verträge überaus attraktiv.“

Walter Feil, 60, aus dem badischen Bühl ist Investmentexperte und Versicherungsmakler mit Spezialisierung auf Private-Insuring-Verträge und Lehrbeauftragter für dieses Gebiet an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Heidenheim.

**Haben Sie Interesse an zusätzlichen Informationen zum Thema „Private Insuring“?**

- Wir schicken Ihnen gerne einen längeren Hintergrundartikel von Walter Feil: „Private Insuring – Wie sich die Steuerbegünstigung von Lebensversicherungen für die private Vermögensanlage nutzen lässt“ (ca. 15.000 Anschläge)
- Wir vermitteln Ihnen gerne Gespräche/Interviews mit dem Versicherungsexperten Walter Feil
- Weitere Informationen auch auf [www.private-insuring.de](http://www.private-insuring.de)

Kontakt:

Klaus Methfessel  
Arnoldstr. 12  
40479 Düsseldorf

[methfessel@smc137.com](mailto:methfessel@smc137.com)

[www.smc](http://www.smc)

Tel. 0171 190 7677